

### *La teoría de la Empresa Neoclásica: La maximización de beneficios*

---

Si hubiera que caracterizar de algún modo la situación actual de la teoría de la empresa, habría que resaltar la multitud de comentarios que ponen en duda la adecuación de dicha teoría a los problemas del mundo real. Más concretamente, la hipótesis de que la motivación básica del empresario es la maximización de beneficios, se ve sometida a serias críticas por parte de diversos autores preocupados por dicha cuestión. No obstante, como cualquier ojeada a cualquier manual de microeconomía pone de manifiesto, la teoría convencional ha salido triunfante de sus críticas. Esto es debido en parte, a que si bien existe acuerdo por parte de los críticos en cuanto la insatisfacción que producen los logros de la economía en esta área, no hay una opinión general sobre lo que se debería hacer para substituir la estructura convencional por otra que conllevara igual poder predictivo.

Las críticas dirigidas a este supuesto cubren toda la gama posible, desde aquellas que afirman que el empresario lo que intenta maximizar es alguna otra variable, ventas, utilidad, etc, bien en conjunción con los beneficios bien separadamente, hasta aquellos que niegan incluso la alternativa de maximización, tal como los modelos preconizados por los conductivistas. Sin embargo, ninguno de ellos ha conseguido la suficiente credibilidad acerca de su validez general como para poner en serios aprietos al monopolio neoclásico de la teoría de la empresa.

El propósito de este artículo es incidir en esta problemática, no intentando formular una hipótesis alternativa más a añadir a las ya existentes, sino meramente remarcar algunos aspectos frecuentemente olvidados en la teoría y que debilitan aún más la fe en la maximización de beneficios. Para ello, lo que sigue se estructura en tres grandes apartados; A) revisar la controversia referente a la teoría neoclásica de la empresa con especial atención al principio de maximización de beneficios, B) analizar el propio concepto de beneficios y C) Conclusiones.

#### **A) Empresa, industria y las reglas de maximización**

El olvido de la teoría de la empresa dentro del campo de la microeconomía ha sido una constante a lo largo de la historia. Marshall, por ejemplo, a pesar de sus es-

(1) Quiero hacer constar mi agradecimiento a los profesores Pastor y García Duran por sus comentarios y sugerencias a este artículo. Indudablemente me he beneficiado de las mismas.

fuerzos por considerar la oferta y los costes de la empresa; en contra de la corriente marginalista mayoritaria con su énfasis en el lado de la demanda, fue parcialmente responsable, paradójicamente, del olvido de la teoría de la empresa per se. Debido a su preocupación por el equilibrio en el mercado de bienes y su presunción de competencia perfecta, la empresa fue eclipsada por la industria.

Esta teoría del valor neoclásica fue generalmente aceptada hasta la década de los veinte, sin apenas reticencias dentro del pensamiento económico ortodoxo. La "empresa representativa" y las no menos famosas "economías externas" permitieron salvar la contradicción entre rendimientos crecientes y competencia perfecta, alcanzándose una nueva síntesis en la que el equilibrio estaba garantizado junto con la mejor asignación de los recursos. La polémica consiguiente, a partir del artículo de Sraffa<sup>2</sup>, que se desarrolló en las páginas del *Economic Journal*, puso de manifiesto que la competencia perfecta y los costes decrecientes eran incompatibles. Sin embargo, estos desarrollos de la teoría neoclásica se llevaron a cabo tomando como marco a la industria quedando relegada, por consiguiente, la empresa.

Quizá debido a ello, los avances más brillantes de la teoría, los de la competencia imperfecta y monopolística, únicamente pretendían hallar una solución al dilema anteriormente expuesto, por medio de abandonar el supuesto de competencia perfecta, dejando, por otra parte, sin profundizar el análisis de los objetivos de los empresarios. Y no solo esto. Curiosamente, a pesar del reconocimiento teórico de que los mercados podían ser monopolísticos; la realidad lo había demostrado con anterioridad, y a pesar de que Hicks<sup>3</sup>, en el 1935, ya había informado de que "el mayor beneficio de un monopolista es una vida tranquila", el supuesto de que el objetivo de un empresario es maximizar los beneficios no se cuestionó seriamente por parte de Robinson y Chamberlain y se siguió adoptando como una hipótesis explicativa del auténtico comportamiento de las empresas.

Sin embargo, la aparición de los mercados imperfectos posibilitó el poner en entredicho dicha hipótesis. Así como se puede arguir de que constituye una condición necesaria cuando la competencia es entre muchos, puesto de que no ser así la propia competencia llevaría a eliminar a aquellas empresas que no siguieran las reglas marginalistas conducentes a la maximización, esta urgencia desaparece cuando nos trasladamos a los mercados de clientelas y el empresario se puede permitir el perseguir otros objetivos que esten dentro de su función de utilidad subjetiva, tales como mayores emolumentos, mejores oficinas, etc.

Este reconocimiento llevó rápidamente a desarrollos teóricos dirigidos a eliminar la indeterminación de los modelos de competencia imperfecta, por medio de introducir funciones de preferencia empresariales, en las cuales cabían otros objetivos alternativos. Al mismo tiempo, se impulsaron los trabajos empíricos<sup>4</sup>, con-

(2) Sraffa, P: "Las leyes de los rendimientos en régimen de competencia" Reproducido en Stigler, G y Boulding, K, (Ed): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1963.

(3) Hicks, J. R.: "Examen anual de la teoría económica: La teoría del monopolio", en Stigler y Boulding, *Ensayos...* Op. cit.

(4) El más famoso de ellos es sin duda el de Hall, R y Hitch., C: "Price Theory and Business Behaviour" *Oxford Economic Papers* (1939) que está en contra del marginalismo. A favor del mismo, Earley, J.S.: "Recent Developments in Cost Accounting and the Marginal Analysis" *Journal of Political Economy* (1955) y "Marginal Policies of Excellently Managed Companies" *American Economic Review* (1956).

ducentes a verificar si en la realidad los empresarios maximizaban beneficios o bien intentaban alcanzar otros fines alternativos.

Las conclusiones de dichos trabajos son ambiguas. Los primeros resultados de Hall y Hitch, daban como resultado, no solo que los empresarios no intentan maximizar los beneficios a corto plazo, sino que tampoco empleaban las reglas marginalistas de igualación del costo marginal con el ingreso marginal. Las razones de tal conducta estribaban tanto en el desconocimiento de sus costes marginales al producir las empresas mas de un producto como al hecho de que, al estar inscritas en un marco caracterizado por la incertidumbre, no podían determinar con exactitud las curvas de demanda dirigidas a sus productos. No obstante, asimismo hay evidencia empirica que permite sustentar opiniones contrarias a la expuesta. Por ejemplo, Earley, con datos correspondientes a la industria norteamericana, llega a la conclusión de que las empresas analizadas en su muestra, aplican las reglas marginalistas a la hora de tomar sus decisiones, conociendo tanto los costes como los ingresos marginales gracias a las modernas técnicas contables.

Por otra parte, si la evidencia empírica no era concluyente, ello no fue óbice para que las aguas volvieran a su cauce, gracias al brillante estudio teórico de Machlup<sup>5</sup>. Sus argumentos son conocidos; desde desechar los estudios empíricos basados en encuestas contrarios al marginalismo por no ser concluyentes y no ser la "jerga" profesional comprensible para el hombre de negocios que de este modo no sabría interpretar las preguntas, hasta justificar por razones psicológicas la contestación de los mismos de que no intentan maximizar beneficios. A un nivel más profundo, Machlup defendió la plausibilidad del marginalismo, pues si bien no era posible conocer objetivamente los ingresos y costes marginales, lo que importaba era la creencia de cuales eran esos valores por parte de los empresarios para una aplicación de las reglas neoclásicas. Del mismo modo, solo aceptaba el objetivo tradicional como móvil de actuación del empresario, pudiéndose alcanzar por medio de las curvas de demanda y de costes a largo plazo, que, asimismo, se determinaban de acuerdo con las expectativas de cada sujeto.

Este restablecimiento de la ortodoxia fue a costa de pérdida de confianza<sup>6</sup> en la misma, ya que para aplicar las reglas marginalistas, los costos y la demanda deben de establecerse objetivamente. Si, tal como hace Machlup, se acepta el punto de vista de que es posible determinarlas subjetivamente, el marginalismo queda convertido en una mera tautología, ya que cualquier conducta puede considerarse que intenta la maximización de beneficios ya que es compatible con la igualdad entre los

(5) Machlup, F: "Theories of the Firm: Marginalist, Managerialist and Behavioural" *American Economic Review* (1967).

(6) La evolución de la teoría de la empresa a partir de este punto lo demuestra palpablemente al proponerse distintas hipótesis de conducta empresarial en las que, en mayor o menor grado, se abandona la idea de la maximización de beneficios en busca de un mayor realismo. Véase, por ejemplo, Baumol, W: *Business Behavior, Value and Growth*, Macmillan, New York, 1959; Cyert, R. y March, J: *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1963; Edith Penrose: *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley and Sons, New York, 1959; Williamson, O: *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1964, por citar los más conocidos.

costes e ingresos marginales subjetivamente determinados. Del mismo modo, si dicha igualación se produce habiéndose derivado los mismos de funciones de demanda y costes esperados, siempre se puede explicar en términos de maximización de beneficios.

Dejando la historia aparte, y centrando la atención en la teoría de la empresa, hay que resaltar que la teoría convencional descansa en una serie de supuestos, la mayoría de las veces implícitos, que la hacen sumamente restrictiva. De tal modo que, realmente, el colocar un área de conocimiento bajo la etiqueta de teoría de la empresa es extraordinariamente difícil de explicar en sus orígenes. La teoría formal del equilibrio general es verdaderamente compleja de considerar, sin efectuar al mismo tiempo una serie de simplificaciones importantes en cuanto los supuestos de partida. Incluso dentro de este marco, las empresas quedan reducidas a un simple papel de respuesta, particularmente en ausencia de cambio tecnológico e incertidumbre.

De este modo, la empresa neoclásica queda convertida en un concepto abstracto y puro que es difícil de entender fuera de su contexto de *partida*. Pero en él es simplemente un criterio de decisión acerca de que cantidades producir en respuesta a la información que obtiene del mercado. Es decir, la estructura teórica llamada empresa se caracteriza por el hecho de que existe una única persona que toma las decisiones; el empresario. Si la inscribimos en un sistema competitivo, las señales recibidas del mismo vía precios, provocan el ajuste de la cantidad que se desea ofrecer, determinando la conducta del empresario. A este respecto es significativa la opinión de Machlup, el cual en el artículo citado afirmaba que la empresa neoclásica solamente proporciona una explicación de los posibles efectos de ciertos cambios en las fuerzas de mercado. Este reactor machlupiano, queda convertido en un mero mecanismo de transición desde la causa —el entorno— a los efectos. Los engranajes de dicho mecanismo, su funcionamiento interno, no se explican por lo que no pueden encontrar cabida en el mismo ninguno de los problemas de las empresas reales ni un análisis del proceso interno de la toma de decisión. Esta caja vacía es una mera construcción mental que no pretende explicar ni predecir el comportamiento de las empresas en su contexto propio. Por dicho motivo, todo el modelo neoclásico es una descripción del marco por el cual la empresa debe operar, el mercado, más que la empresa en sí.

A este respecto, la consideración de que el único objetivo de la empresa es la maximización de beneficios, se deduce de la acción y funcionamiento del mercado y no de un estudio específico de cuales son las motivaciones reales del empresario. La defensa metodológica de tal supuesto, basada en que interesa más el poder predictivo que el realismo de las hipótesis, y que, por lo tanto, podemos suponer que el empresario actúa como si intentara maximizar beneficios pues sino la competencia de los demás tendería a desplazarlo del mercado, es un ejemplo de lo anterior al tiempo que demuestra que la teoría convencional está más interesada en explicar que es lo que sucede en el mercado que lo que ocurre en la empresa.

De esta forma, el olvido de la teoría de la empresa y el principio de maximiza-



ción se encuentran interrelacionados. En último término, su utilización se desprende de la preferencia teórica por las argumentaciones apriorísticas más que empíricas, pero el coste de reducir la complejidad de las empresas a la mera consecución de beneficios ha sido el convertir todos los problemas empresariales en una cuestión lógica. Ya Hayek en el 1945, reflexionando acerca del uso del conocimiento en la sociedad escribía acerca de como construir un orden económico racional: "Sobre ciertos supuestos racionales la respuesta es bastante simple. Si poseemos toda la información relevante, si podemos partir de un sistema dado de preferencias y si tenemos conocimiento perfecto de los medios disponibles, el problema es de pura lógica"<sup>7</sup>.

Incidentalmente, esta información perfecta junto con los cambios instantáneos de la demanda y el contexto de la competencia perfecta evitaba cualquier tipo de desequilibrio. Los precios reaccionarían a los cambios en la demanda o la oferta a tal velocidad que siempre equilibrarían los mercados. Toda la teoría del precio convencional, bajo el supuesto de que los sujetos actúan conforme a un comportamiento racional y, lo que es más importante, con conocimiento e información perfecta de todas las alternativas, se ha limitado a un mero ejercicio de lógica, a niveles crecientes de sofisticación matemática para llegar a determinar las leyes que gobiernan la asignación eficiente de los recursos<sup>8</sup>.

No obstante, este panorama se ve oscurecido por las debilidades inherentes a los supuestos; ni la información es completa ni el conocimiento es perfecto. No se tiene una visión adecuada de cuales son los recursos productivos, ni la información pertinente de cual es el mejor uso de los mismos e incluso para que emplearlos. Este conocimiento lo tienen los distintos individuos de la sociedad y no están disponibles de modo inmediato en su totalidad a un sujeto aislado ya sea este empresario o consumidor. En último término, la información como todo bien tiene un coste y esto introduce elementos radicalmente distintos en la teoría.

A pesar de ello, todo esto no se incorporó en su día a los modelos económicos. La razón de este olvido subyace en la propia naturaleza del equilibrio general en el cual se inscribe el microcosmos de la teoría de la empresa. Tradicionalmente se ha considerado que el mercado era la solución ideal que obviaba dichos problemas, pues reconciliaba la libertad de los sujetos con la necesidad de que a un nivel agregado existiese un equilibrio; es decir, que la oferta igualase a la demanda.

En otras palabras, se creía que toda la información relevante estaba contenida en el sistema de precios, por lo que el conocimiento significativo para el empresario o el consumidor se reducía a conocer los parámetros relevantes para su actuación racional. En este esquema, los mecanismos de transmisión de la información estaban constituidos por la curva de oferta y demanda y, bajo los supuestos de maximizar los beneficios y la utilidad por parte de los empresarios y los consumidores respectivamente, esto llevaría a un único precio de equilibrio en cada mercado. Tal como lo

(7) Hayek, F: "The Use and Knowledge in Society" *American Economic Review* (1945).

(8) Y a menudo inútil. Véase Mishan, E: "Theories of Consumer's Behaviour: A cynical View" *Economica* (1961).

manifestó Leijonhufvud" ... el mecanismo de precios requiere para resultar eficaz la satisfacción de dos funciones simultáneamente, a) debería difundir la información necesaria para coordinar las actividades y los planes económicos de los sujetos independientes y b) deberían suministrar incentivos para que se adecuen las actividades de manera que, en su totalidad, resulten coherentes".

Esto implica, obviamente, que los precios relativos de equilibrio en un mercado sea conocido por todos los participantes, en dicho mercado y, suponiendo una vez más que exista competencia perfecta, el que cada uno se adecúe a los mismos. Esto último equivale a que únicamente se comercie a dichos precios no existiendo intercambio ante cualquier otro vector de precios distinto al del correspondiente al equilibrio<sup>9</sup>.

Por todo ello, el sistema neoclásico para resultar operativo suponía información perfecta, la existencia de mercados de competencia perfecta y una respuesta instantánea por parte de los precios a los cambios en la demanda que siempre clarificarían los mercados y, por lo tanto, se alcanzaría el equilibrio<sup>10</sup>.

Se podría suponer que dentro del enfoque del equilibrio parcial este estado de cosas mejoraría al no estar tan limitados por consideraciones de índole matemática. Sin embargo, la situación es similar; la consideración walrasiana de que el horizonte temporal consiste en un solo período, la aplicación de las reglas marginalistas de igualación del coste marginal con el ingreso marginal, maximización de beneficios y certidumbre son los supuestos habituales que se analizarán por separado más detalladamente.

### A.1) Horizonte temporal de un solo período

El comportamiento supuesto del empresario es que intenta maximizar el beneficio en un periodo de tiempo, independientemente de lo que sucede en los momentos más alejados en el futuro a partir del momento en que toma sus decisiones. Esta limitación de los modelos en lo que hace referencia a las unidades de producción, al no ser capaces de prever las consecuencias que sus acciones de hoy tendrán en el mañana, es lo que se expresa en las tantas veces repetida fórmula de los manuales de que los beneficios son iguales a la diferencia entre los ingresos y los costes totales.

(9) Leijonhufvud, A: *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford University Press, Londres 1968. Por otra parte, este enunciado a primera vista tan sencillo posee una serie de connotaciones verdaderamente difíciles a la hora de arbitrar el medio de llevarlas a la práctica. Quizá la más conocida sea la de subastador walrasiano que impide transacciones a precios falsos, una información sin costes y una velocidad de respuesta infinita de los precios. Sin embargo, este proceso elimina una serie de problemas pero a costa de su credibilidad. Además, el intento de Hicks en *Value and Capital* de hacer a la teoría más compatible con la realidad y eliminar la figura del subastador, hace que la determinación del equilibrio no sea unívoca. Por lo tanto, la única solución satisfactoria para eliminar los efectos de redistribución que surgen por los intercambios a precios falsos es eliminarlos por definición, bien por el sistema de Hicks ("los efectos de renta pueden ignorarse siempre que sean lo suficientemente irrelevantes como para que puedan desdenarse") o bien volviendo a la irrealidad del subastador. Aunque en tal caso, si este último no existe lo cual es perfectamente creíble, se presenta el dilema señalado por Arrow; si cada vendedor toma el precio como dado ¿Quién fija el precio? (Arrow, K. "Towards a Theory of Price Adjustment" en Abramovitz, M. editor, *The Allocation of Economic Resources*, Stanford University Press, 1959.

Al mismo tiempo, las condiciones necesarias y suficientes para que esa diferencia sea máxima son la igualdad entre el coste e ingreso marginal y que el primero sea creciente. De procederse de este modo se garantiza que los beneficios resultantes son máximos.

Sin embargo, esta formulación, a pesar de su aparente precisión, es ambigua. Lo que es relevante para la empresa —si se acepta que su único objetivo es el conseguir la mayor cuantía de beneficios— es maximizar el valor capital, debido a que el valor de una empresa no viene determinado por los beneficios obtenidos en un período determinado, sino por la secuencia temporal de estos durante toda la vida o como mínimo el horizonte temporal de la empresa<sup>11</sup>.

Claramente, hay una relación estrecha entre ambas formulaciones debido a que el valor actual ( $V$ ) de los beneficios que se esperan obtener  $b_0, b_1, \dots, b_n$  en los períodos  $0, 1, \dots, n$ , será

$$V = \sum_{j=0}^n \frac{b_j}{(1+i)^j}$$

siendo  $i$  el tipo de interés.

A pesar de esto, si el objetivo es maximizar los beneficios a largo plazo, este no se alcanzará necesariamente por medio de la igualación de los ingresos y costes marginales a corto. Únicamente coincidirán la maximización a corto y a largo plazo si los beneficios obtenidos en cada período sean totalmente independientes de los alcanzados en los períodos anteriores de tiempo; la max. de beneficios a largo plazo solo se conseguirá cuando cada uno de los  $b_0, b_1, \dots, b_n$  sean máximos.

Pero, cualquier decisión que se adopte hoy afecta e influye a lo largo de un período de tiempo más o menos dilatado. Los beneficios a obtener en un futuro dependen de las decisiones anteriores, por lo que maximizar a largo plazo el excedente de la empresa no implica ahora al maximizar uno a uno los beneficios a obtener en cada momento. La conducta racional supone ahora elegir una secuencia temporal que proporcione el mayor valor actual posible<sup>12</sup>.

(10) Esto, incidentalmente, constituye un fundamento microeconómico endeble para la teoría macroeconómica debido a la presencia en esta área de fenómenos tales como el dinero, incertidumbre, etc., a los que la microeconomía y, más precisamente, la teoría del equilibrio parcial, no ha sido capaz, por el momento, de incorporar de modo satisfactorio, negando, por consiguiente propiedades dinámicas a su modelo. Es decir, los estados de desequilibrio Keynesianos, fundamentados en información incompleta, no tienen un apoyo firme en la microeconomía convencional.

(11) Aún bajo estas circunstancias, la formulación es equívoca a menos que la tasa de beneficios sea constante a lo largo del tiempo. Si esta varía, la corriente de beneficios esperados —y al mismo tiempo reales ya que existe certidumbre y se tiene la seguridad de que las expectativas se cumplen siempre, ante dos alternativas distintas no se puede saber a priori cual de estas corrientes es mayor. Por otra parte, cuando la tasa de beneficio fluctúa, la meta del empresario para maximizar el valor presente de la empresa —el valor descontado de su renta futura—, para lo cual se necesita saber el tipo de interés. De ahí la formulación del texto.

(12) Aparte de reconocer la interdependencia, este planteamiento tiene la ventaja de explicar situaciones que de otro modo serían inexplicables como el caso de una empresa que acepta pérdidas a corto por tener expectativas de mayores beneficios en el futuro.

### A.2) Aplicación de los principios marginalistas

Históricamente, este fue uno de los primeros puntos atacados de la teoría neoclásica en aras de un mayor realismo. Los estudios de Hall y Hitch, ya comentados, acerca del comportamiento de las empresas en el mundo real, proporcionaron una serie de resultados sorprendentes para aquellos que seguían pensando en términos convencionales. Brevemente, los hallazgos de dichos autores podrían resumirse en los siguientes puntos.

1) El oligopolio es la forma más común de mercado. Los empresarios son conscientes de la interdependencia de acción con sus competidores por lo que su principal preocupación es referente al precio y no la cantidad.

2) Las empresas no intentan conseguir la maximización de beneficios a corto plazo, aplicando las reglas marginalistas, sino que por el contrario buscan el beneficio a largo plazo para lo cual siguen el llamado método del coste total debido a que no conocen ni sus ingresos ni sus costes marginales debido a la falta de información.

Por otra parte, aún aceptando que los conociesen no los aplican. Ello implicaría cambiar los precios y cantidades de equilibrio ante variaciones de la demanda y esto está en contradicción con la rigidez de precios que ellos observaron en la realidad.

Sin embargo, el principio del coste total explicaría esta rigidez de los precios cuando las alteraciones de la demanda no van acompañadas por variaciones en los costes de producción. La razón estriba en que los precios, según este método, se determinan sumando a los costes variables medios —que se suponen con forma de L— lo cual está de acuerdo con gran parte de los estudios empíricos sobre las funciones de coste— una cierta tasa de beneficio que se considera normal.

No obstante, a pesar de su carácter de novedad, lo anterior no constituye una nueva teoría de la empresa. Si, de acuerdo con el apartado anterior, se considera que el empresario intenta maximizar sus beneficios a largo plazo, se llegaría a la misma solución de equilibrio tanto si se aplica el análisis marginal a largo plazo como el principio del coste total<sup>13</sup>.

Asimismo, y de modo más general, este principio no constituye una teoría distinta a otras alternativas. Este mecanismo de fijación de precios a corto plazo es compatible con la inmensa mayoría de las hipótesis que se han formulado para explicar el comportamiento del empresario. En principio, son compatibles ya que este mecanismo de determinación de la variable precio se puede adoptar por parte de las empresas por diversas razones, independientemente de sus objetivos. Estos, obviamente, influirán en la cuantía del beneficio añadido, que será distinto según cual sea el objetivo del empresario y, por lo tanto, el precio resultante será si mismo diferente según se suponga una u otra finalidad. Consecuentemente, a menos que conozcamos cuáles son los objetivos de la empresa, no podremos decir, consideran-

(13) Esto es así porque ambos tienen que tener en cuenta la elasticidad de la demanda. En el caso de marginalismo, para hallar el ingreso marginal. Para aquellos adscritos al principio del coste total es fundamental; por un lado, la elasticidad cruzada delimita la cuantía bruta de beneficio a añadir al coste, por otro lado, para la fijación del precio a largo plazo.

do únicamente esta regla si el empresario se comporta como un maximizador de beneficios o de cualquier otra variable.

### A.3) Maximización de beneficios.

La teoría tradicional consideraba que el propietario de la empresa era al mismo tiempo el empresario. De este modo, las funciones de dirección y propiedad estaban unificadas en la misma persona física que cumplía los roles de asunción del riesgo, receptor de los beneficios y toma de decisiones.

El desarrollo del capitalismo ha llevado a que el mundo actual sea más complejo con la aparición de las grandes corporaciones, por lo que se han separado radicalmente dichas funciones. Ya no coinciden en el mismo sujeto aquellos que han de asumir el riesgo de pérdidas o ganancias, con los que deciden la cuantía del mismo en la que se incurre. Esto implica entre otras cosas, que el objetivo de maximizar beneficios no sea la única meta de los empresarios<sup>14</sup>, sino que ahora pueden perseguir otras finalidades, de modo complementario o alternativo debido a la mayor discrecionalidad que poseen para seguir sus propios fines.

Este reconocimiento ha llevado a distintos autores a preconizar modelos alternativos de comportamiento basados en diferentes hipótesis, que a grandes rasgos pueden encuadrarse en dos enfoques; los que suponen la maximización de una función de utilidad empresarial<sup>15</sup> y, por otra parte, los conductivistas<sup>16</sup>. Los primeros, introducen en la función como argumentos, aparte del beneficio, elementos tales como los salarios de la gerencia, prestigio, ocio etc. De este modo, la empresa no persigue solamente una única finalidad sino que intenta la persecución de una multitud de objetivos, seleccionados de tal forma que se maximice la función de utilidad empresarial. Sin embargo, no hay un acuerdo generalizado acerca de como se puede obtener esto. Baumol<sup>17</sup>, por ejemplo, cree que se alcanza por medio de conseguir las mayores ventas posibles. Marris<sup>18</sup> por otra parte, sugiere que los empresarios intentan un crecimiento equilibrado máximo, entendiendo por tal un incremento equilibrado de las ventas y del valor capital de la empresa. Sea cual sea el modelo propuesto, todos ellos están negados por los conductivistas que al hacer énfasis en la incertidumbre resaltan la falta de información adecuada que conduce a que no se pueda maximizar ninguna variable. Por ello, todo queda reducido a seguir un comportamiento satisfactorio, dadas las limitaciones internas y externas a la empresa.

(14) Además, para que esto ocurra, la oferta de esfuerzo empresarial tiene que ser independiente de la renta. Es decir, la elección entre renta y ocio debe de ser independiente de la cuantía de la primera, del nivel de vida. Pocas personas encontrarían esta hipótesis plausible.

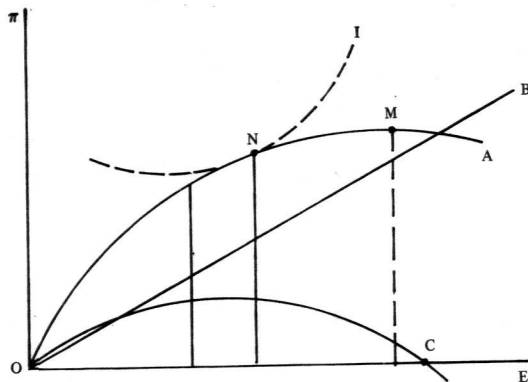
(15) Por ejemplo, Williamson, O: *The Economics of...* Op. cit.

(16) Cyert, R. y March, J: *A Behavioral Theory...* Op. cit.

(17) Baumol, W: *Business Behavior...* Op. cit.

(18) Marris, R: *The Economic Theory of "Managerial" Capitalism*, Free Press of Glencoe, 1964.

Independientemente de lo anterior, lo que es evidente es que según la variable que queramos maximizar la cantidad de equilibrio resultante será distinta y solamente por casualidad coincidirá con la que prevé la teoría tradicional. Esta afirmación se evidencia de forma simple en términos gráficos. Si en el eje horizontal se miden los inputs ofrecidos por el empresario (la oferta empresarial) y en el de ordenadas los beneficios de la empresa.



Las tres curvas OA, OB y OC, muestran respectivamente el beneficio bruto, el coste de oportunidad del empresario cuando ofrece sus servicios como empleado a otras empresas (beneficios normales) y, por último, el beneficio neto o diferencia entre las dos curvas anteriores. Por otra parte, la curva de indiferencia I, representa la función de utilidad del empresario, representando la aversión de ofrecer más servicios a partir de un cierto punto, prefiriendo, entonces, la vida tranquila hicksiana. Además, la curva OA tiene un máximo en M, y un punto de tangencia con I en N, que es el que el empresario establecerá como objetivo de acuerdo con los modelos de maximización de la función de utilidad empresarial.

Como se evidencia, esto lleva a una situación de equilibrio de ingresos y servicios empresariales menor que si la empresa intenta maximizar sus ingresos netos y mayor que lo que prevee la teoría convencional.

Por otra parte, para que, dada la función de preferencia empresarial, éste maximizara beneficios, la oferta del input empresario debería ser independiente de la cuantía de los ingresos, tal como puso de manifiesto Scitovsky de cuyo gráfico está deducida la presente figura<sup>19</sup>.

Al mismo tiempo, si la consecución de los objetivos propios del empresario está sujeto a la obtención de unos beneficios mínimos, como supone Baumol, esto llevaría en términos gráficos que el punto de tangencia entre la curva de indiferencia I y la curva OA estuviese a la derecha de este mínimo fijado a priori.

(19) Scitovsky, T: "Nota sobre el beneficio máximo y sus implicaciones" en Stigler, G y Boulding, K: Ensayos sobre... Op. cit.

Queda por considerar una última cuestión. La separación entre la figura del empresario y la del propietario (s) en el seno de la empresa posibilita, como se ha indicado, que se puedan perseguir otros fines alternativos a los de la maximización de beneficios. Por otra parte, caso de llevarse a la práctica se producirán desviaciones con respecto a lo previsto por el modelo tradicional<sup>20</sup>. Esto obliga a plantearse hasta que punto tienen discrecionalidad los empresarios, en un mundo basado en la competencia, para conseguirlos. La primera posibilidad es que no tengan ningún grado de libertad. Si la competencia es fuerte pueden verse obligados a maximizar beneficios debido a que, de modo semejante a lo que ocurre con la selección natural, aquellos que no lo consiguen, ya sea voluntariamente o por error, desaparecerán<sup>21</sup>. Sin embargo, este resultado no es tan seguro caso de que todas las empresas de una industria se desvien de la citada regla. Además, en presencia de cambio técnico continuo e incertidumbre, las empresas pueden sobrevivir siguiendo políticas de diversificación de productos. En cualquier caso, lo que si es seguro es que conforme la presión es menor, esta necesidad de seguir las pautas convencionales desaparece. Al menos, la evidencia empírica soporta esta opinión<sup>22</sup>. Sin embargo, esto no implica que no haya que alcanzar un mínimo de beneficios, lo cual limita la obtención de los otros objetivos, como se argumentará más adelante.

#### A.4) Certidumbre

Este supuesto equivale a afirmar que la empresa tiene un conocimiento perfecto de las funciones de demanda y de coste. Incidentalmente, la consideración de que toda la información relevante se encuentra subsumida en el sistema de precios, ha llevado a ignorar los medios que permiten el conseguir la información pertinente e, incluso, el ignorar el tratamiento desde un prisma económico de esta cuestión hasta fechas recientes.

Sin embargo, la existencia de incertidumbre, independientemente de que el mercado se caracterice por la existencia de competencia perfecta o monopolio, altera por entero el panorama. Ahora el empresario desconoce la demanda dirigida a sus productos. Podrá hacer conjeturas más o menos correctas acerca de su cuantía pero no sabrá con certeza ni la forma ni la pendiente de la misma. Incluso desde una perspectiva estática, la elección de la cantidad que maximice sus beneficios es ahora imposible de determinar con exactitud ya que será, asimismo, desconocida. En otras palabras, la regla de la igualación de los ingresos y costes marginales es inaplicable en su formulación más sencilla.

(20) Por lo que respecta a los beneficios, Monsen, R.J., Chiu J.S. y Cooley D.E. en "The Effect of Separation of Ownership and Control on the Performance of the Large Firms" *Quarterly Journal of Economics*, August 1968, encontraron, sobre una muestra de 72 empresas, que los beneficios por acción eran un 75% más altos en aquellas empresas controladas por los propietarios que en las que lo eran por los empresarios. Por su parte, Kamerschen, D.R. "The Influence of Ownership and Control on Profit Rates" *American Economic Review*, June 1968, encontró una relación similar pero estadísticamente no significativa. En cualquier caso, se puede concluir que los empresarios no buscan el máximo beneficio con la misma diligencia que los propietarios.

(21) Véase el artículo pionero de Alchian, A.A. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory" *Journal of Political Economy*, June 1950.

(22) Vease Williamson, O "Managerial Discretion and Business Behavior" *American Economic Review* December 1963.



Una posible línea de defensa sería aceptar el punto de vista de que estas funciones no es necesario que se determinen objetivamente, sino que únicamente se requiere que los empresarios la igualen de acuerdo con sus valores subjetivamente determinados. Sin embargo, tal como se señaló, aceptar ésto, es admitir que el comportamiento racional puede adoptar una pluralidad de formas distintas, dependiendo de la evaluación que haga cada empresario del futuro. Según la visión que se adopte, la decisión adecuada variará y no tienen que ser coincidentes entre sí como ocurriría en el caso de que se intentaran alcanzar máximos beneficios. Por otra parte, cualquier conducta observada puede considerarse que es conducente a la obtención de beneficios ya que es compatible con la igualdad de los costes e ingresos marginales, siempre que estén cuantificados subjetivamente.

Asimismo, se podría creer que por medio de un proceso continuo de prueba y error, en condiciones de incertidumbre, el empresario podría acercarse en el límite a maximizar los beneficios. Esta visión, niega que la presencia de conocimiento incompleto produzca resultados sensiblemente que los previstos por la teoría<sup>23</sup>. Sin embargo, para que ello fuese así se requieren una cierta serie de requisitos adicionales. Entre otros, que la convergencia hacia la maximización por esta vía tendría que efectuarse sin altibajos; dentro de un tren creciente hacia el óptimo. Un empresario o gerente que se aperciba que sus beneficios descienden con respecto al periodo anterior, no sabrá si van a descender todavía más o por el contrario subir. Por el contrario, si notan que paulatinamente se van incrementando en el tiempo, esto es un indicio de que el camino emprendido es el correcto. No obstante, todo lo anterior descansa en la suposición de que, ante cada situación, es capaz de evaluar el relativo éxito o fracaso de su gestión, para lo cual necesita efectuar comparaciones entre la posición actual y otras acciones que potencialmente podrían haber proseguido. Y esto último es extraordinariamente difícil al estar inscritas en un marco siempre cambiante.

Incluso si suponemos que el empresario acierta, es decir, coincide casi plenamente sus expectativas con la realidad, aparecen nuevos problemas. Ante dos alternativas posibles, una con mayores beneficios pero al mismo tiempo con mayor riesgo que la otra, es imposible determinar cual es la elección racional si no se posee más información adicional sobre la actitud de los empresarios acerca del riesgo. Es decir, la adopción de una regla de decisión apriorística de escoger la alternativa que tenga un beneficio esperado más alto, no describirá el comportamiento en el mundo real, que asimismo depende de si los empresarios tienen aversión al riesgo o no. Es necesario conocer previamente cual es, o bien establecer una hipótesis adicional<sup>24</sup>.

A mayor abundamiento, nuevos problemas se plantean por las interrelaciones entre la incertidumbre, aversión al riesgo y el horizonte temporal del empresario.

(23) Pero, la incertidumbre justifica como racionales una serie de actitudes que de otra forma serían irracionales. Tal es el caso de los stocks mantenidos para hacer frente a las variaciones de la demanda, la búsqueda de flexibilidad de la planta, etc.

(24) Por ejemplo Sandmo, A: "On the Theory of the Competitive Firm under Price Uncertainty" *American Economic Review* (1971), supone que existe aversión al riesgo. En tal caso, siempre que la actitud del empresario sea consistente con los axiomas de Neumann-Morgenstern, maximizará el valor esperado de una función de beneficio que será convexa por el supuesto de partida.

Algunos preferirán periodos relativamente cortos, teniendo los beneficios futuros mayores tasas de descuento si se tiene aversión al riesgo, por la mayor incertidumbre de los periodos más lejanos del tiempo. Otros, por el contrario, pueden diferir. En la práctica, no está nada concretizado que es lo que se entiende por horizonte temporal, a pesar de su importancia para determinar la estrategia de precios optima teniendo en cuenta la posibilidad de que entren nuevos competidores en la industria, la cuestión de las barreras de entrada, etc.

Sin embargo, las consecuencias de la incertidumbre son más radicales. En su ya clásico artículo, ya citado, Arrow demuestra como en presencia de esta y sus secuelas de una información incompleta es el propio concepto de competencia perfecta el que debe desecharse. La argumentación es breve: Ante una situación de equilibrio, con un vector de precios relativos adecuado, se produce una perturbación, de forma que para que haya coordinación de planes de compradores y vendedores se necesita un nuevo conjunto de precios. En este caso, nada excepcional, ya no puede haber competencia perfecta. Esta implica que cada empresario pueda vender todo lo que quiera a los precios vigentes y esto no puede ocurrir con una estructura inadecuada de precios relativos. Es decir, en la medida en que exista desequilibrio, todo empresario es un monopolista temporal, y actúa como el puesto que se enfrenta a una curva de demanda con pendiente negativa. La conjunción de esta con su curva de oferta —de pendiente positiva—, por supuesto, nos dará la combinación correcta de precios y/o cantidades.

Este hecho es especialmente relevante, pues permite que en el mercado no exista un único precio de equilibrio, sino que pueden coexistir tantos precios como empresas concurren en el mercado.

Bajo estas circunstancias, el argumento de la selección natural, ya comentado, el principio de que debemos suponer que las empresas actúan como si actuaran maximizando beneficios pues de no ser así la propia competencia las eliminaría, deja de tener validez. De hecho, cada empresa se puede comportar como un monopolio y en estas situaciones ya hemos visto de que el empresario se puede permitir el lujo de perseguir otros fines alternativos a lograr el máximo beneficio al desaparecer la presión de los competidores y tener la seguridad de que no se recibirá ninguna sanción por parte del mercado.

Esta revisión de los supuestos sobre los que descansa la teoría de la empresa, ha puesto de manifiesto algunas de las restricciones que limitan la aplicabilidad del supuesto de maximización de beneficios. Al mismo tiempo, se ha demostrado que este principio basado en argumentaciones más válidas para la industria que para la empresa. Por otra parte, cuando analicemos el propio concepto de beneficio en el siguiente apartado, se verá que incluso es el propio concepto equívoco. Entonces ¿cómo es que se ha mantenido tanto tiempo?

Un conjunto de posibles razones se señalaron al principio y en adición a los mismos intereses señalar dos causas adicionales. La primera estribaría en que si los estados de desequilibrio son temporales —y es en este marco en el cual la crítica de Arrow tiene validez— se puede considerar que en la economía rige el equilibrio a

largo plazo y, en estas condiciones, puede existir competencia perfecta, por lo que la presión de la misma conserva su carácter de sancionadora de conductas que se desvien de la maximización de beneficios. Sin embargo, un defensor de este enfoque, señalo, asimismo, que "... los beneficios son el resultado de la incertidumbre y... no pueden ser maximizados deliberadamente por anticipado"<sup>25</sup>. Y en tales circunstancias, cualquier motivación por parte de los empresarios es factible (a partir de ciertos requisitos mínimos, como ser consistentes en sus preferencias, etc, ampliándose, por lo tanto, el concepto de racionalidad.

La segunda razón hace referencia al olvido de la empresa y el predominio de la industria en la teoría convencional. Esto ha llevado, por el hecho de suponer competencia, a inducir el que las empresas deben maximizar beneficios. Es decir, lo primero permite obtener una serie de predicciones, fundamentadas en la asignación de recursos, que presuponen que el objetivo básico es únicamente el ánimo de lucro por parte de los empresarios. Sin embargo, como se ha razonado, esto no es válido en todas las circunstancias. No obstante, dado este enfoque, el pasar de ahí, a proponer como objetivo a priori la maximización, sin hacer averiguaciones de como se toman decisiones y como se resuelven los conflictos entre objetivos en el interior de las empresas, solamente supuso un paso más. Y el enfatizar las circunstancias que conducían a ello, el no buscar los eslabones intermedios la conducta del empresario, llevó a dejar a la teoría de la empresa vacía de contenido significativo y a convertir la microeconomía en praxeología.

Por consiguiente, la interrelación del supuesto de la maximización de beneficios y el olvido de la empresa ha llevado a que esta se convierta en una pura entelequia. El superar este estado de cosas obliga a volver a considerar como objetivo principal de la teoría de la oferta, la empresa. Esto, adicionalmente, posibilita el entroncar cómodamente la teoría convencional con los desarrollos recientes de los derechos de propiedad y el como las distintas formas que los mismos pueden adoptar alteran la asignación de recursos.

Como es sabido, con esta nueva interpretación se vuelve a hacer hincapié en el papel que efectúa el empresario dentro de las distintas organizaciones, ya que en el momento que se tienen más de un modo de concretar los derechos de propiedad, no se puede asegurar que se maximicen los beneficios. Es decir, este supuesto tradicional, para que sea realista excluye cualquier forma de propiedad que no sea la de un único propietario de la empresa que a su vez es el que incurre en el riesgo. Por lo tanto, no tienen cabida en la misma, otras formas de organización alternativas que son precisamente las que tienen más desarrollo en las actuales circunstancias del capitalismo —gestión pública, organizaciones sin ánimo de lucro, etc.—, que si bien pueden intentar maximizar beneficios buscando eficacia ya no es seguro que lo efectuen.

Con este cambio de óptica, y de modo consecuente, ya no se puede establecer como punto de partida que el interés de los propietarios, llevara a que la única va-

(25) Friedman, M: "The Methodology of Positive Economics" en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1953, pág. 21.

riable relevante sea el beneficio, sino que ahora habrá que enfatizar los deseos de los empresarios —plasmados en una función de utilidad— y el como se produce el ajuste de la empresa al entorno, por medio de analizar las acciones individuales dentro de las organizaciones. Sin embargo, con todo ello no se produce un rechazo del marginalismo sino que meramente lo amplía al no rechazar la maximización de una variable, (sólo que en este caso será la función de utilidad), tomando en consideración los efectos de los cambios en los derechos de propiedad sobre la conducta del mismo. De este modo, se apela a la evidencia empírica tanto a la hora de formular hipótesis como al hacer a la teoría capaz de ser falsable con la realidad, superando el estrecho marco, casi tautológico, al que había quedado reducida gracias a las defensas de la maximización de beneficios de Machlup, Friedman y Alchian.

Además, el reconocimiento de que los empresarios pueden perseguir otras finalidades aparte de la mera consecución de beneficios, el hecho de que intenten obtener bienes no pecunarios, plantea la cuestión del grado en que pueden obtenerlos sin ser sancionados por el mercado. Planteado de esta forma, todo estará en función de los costes de reforzar los derechos de propiedad. Es decir, dado en que no es gratuita la información, el controlar por parte de los propietarios la gestión de los empresarios, lleva unos costes y si estos son altos es más probable que se puedan proseguir con éxito otras finalidades<sup>26</sup>.

Sin extendernos más en esto, que sale fuera del contexto de este artículo<sup>27</sup>, aquí solamente interesa señalar, que los derechos de propiedad solamente reconocen y amplían un principio profundamente enraizado en la teoría convencional. Si justificamos la búsqueda de la maximización de beneficios en base a la competencia del mercado, se justifica asimismo, que siempre que esta sea fuerte quedarán excluidas otras consideraciones y a los distintos empresarios no les queda más remedio que adoptar ese criterio de racionalidad. Si por el contrario, esta es débil, ya queda abierta la posibilidad de intentar obtener otros objetivos. Sin embargo no queda explicitado ni se provee ningún modelo explicativo, si solamente se señala esta posibilidad sin articularla de algún modo dentro de una teoría más amplia. Y esto es lo que hace la presente teoría al enfatizar el coste de reforzar los derechos de propiedad al tiempo que posibilita el tratar todas las formas distintas de empresas dentro del mismo principio explicativo.

### B) El concepto de beneficio

La teoría del beneficio es una de las partes más confusas en el campo de la economía. El concepto del mismo, su determinación, la parte que ocupa en la distribución de la renta y su justificación ha sido objeto de polémica que aún perdura.

(26) Cuanta más dispersa sea la propiedad de una empresa, mayores serán estos costes, y más probable que no se consigan máximos beneficios (vease Kaysen, C: "Another View of Corporate Capitalism" *Quarterly Journal of Economics* (1965). Del mismo modo, esto se reflejará en el precio de las acciones. Cuanto más disperso sea el stock, es de esperar un precio menor para las mismas y esto supone un límite a la discrecionalidad. Para una perspectiva teórica, véase el libro de Williamson.

(27) A este respecto vease, Forubton, E y Pejovich, S: "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature" *Journal of Economic Literature* (1972).

En principio, el concepto debería ser claro; la retribución del empresario considerado como un factor de producción. Sin embargo, según cual consideremos que es la función esencial del empresario, encontraremos definiciones más o menos amplias de esta retribución.

Generalmente, lo que se denomina actividad o función empresarial puede indicar según los autores o bien el soportar un riesgo o bien la dirección empresarial que, normalmente se descompone en tareas de coordinación, supervisión y decisión. De este modo, recibirá un salario por esta última función, un premio por el riesgo que soporta y, en el caso del empresario schumpeteriano, una retribución de indole temporal por el proceso de innovación.

En mayor o menor grado, todas las teorías del beneficio son funcionales. Es decir, todas empiezan por atribuir a los empresarios una función esencial en el proceso productivo, explicando la aparición de la retribución como resultado directo de la prosecución con éxito de estas funciones. Por ello, no merece el prestar mayor atención a las mismas, salvo indicar que debido a la aportación de Marshall y Clark, se produce la asimilación de los beneficios extraordinarios y temporales a las cuasirentas, mientras que Knight, desarrollo la función de asunción del riesgo, distinguiendo entre los riesgos que son asegurable y los que no lo son debido a la incertidumbre, estando asociados los beneficios con estos últimos. La última justificación de la aparición de este excedente se debe al cambio económico —con lo que se enlaza con Schumpeter— y a las diferencias en la capacidad empresarial que tienen mucha mayor importancia en este contexto que en el convencional. Volveremos más adelante a esta explicación.

Sin embargo, lo que hace del beneficio un concepto difícil de aprender es, en último término, que las explicaciones funcionales no son completas ya que también forman parte del mismo elementos residuales asociados con el éxito o fracaso de la gestión empresarial así como la inclusión de los rendimientos obtenidos por los factores poseídos por el propio empresario. Además, la aparición de beneficios —cualquiera que sea su naturaleza— tendrán siempre alguna relación con elementos monopolísticos en el mercado, pues para poder realizarlos se precisa que los competidores no puedan conseguir lo mismo. De no ser así no habría un exceso sobre los costes.

Esto último está de acuerdo con la teoría de la distribución funcional. Uno de los logros del análisis neoclásico fue el elucidar que toda la retribución de un factor se compone del ingreso de transferencia y de renta económica, excedente por encima del coste de oportunidad. Así, los beneficios puros serían una renta en el sentido más literal del término ya que no determinan el precio sino que su cuantía viene determinada por el mismo.

Por lo tanto, la realización de beneficios está de algún modo relacionado con estructuras monopolísticas en el mercado, bien temporales o permanentes. Su aparición en formas de mercados imperfectos no presenta ninguna dificultad conceptual. Sin embargo, aquí estamos interesados en discutir la significación del principio de maximización como criterio de decisión para el empresario. A este respecto, las dificultades surgen cuando se intenta conciliar este principio con los mercados de

competencia perfecta, por lo que en lo que sigue nos limitaremos a la discusión del mismo bajo esta forma de mercado.

Para lo cual, consideraremos sucesivamente situaciones caracterizadas por estados de equilibrio y de desequilibrio.

### B-1) Equilibrio

En condiciones de equilibrio a largo plazo, lo que es costumbre aplicar en las aulas universitarias es que los beneficios extraordinarios deben de anularse, recibiendo el empresario una retribución: el beneficio "normal", que está incluido en los costes. Obviamente, este beneficio es el coste de oportunidad del empresario.

Nada hay que oponer a este enfoque considerado en sí mismo. No obstante, cuando lo ponemos en relación con otros apartados de la teoría como, por ejemplo, el teorema del agotamiento del producto, se pone de manifiesto sus inconsistencias.

Como es sabido, este teorema afirma que si la función de producción es lineal y homogénea y a cada factor se le retribuye de acuerdo con su productividad marginal el producto se agota: no queda ningún excedente. La relevancia de este teorema estriba en que se puede aplicar a una posición de equilibrio competitivo a largo plazo ya que en él prevalecerán rendimientos físicos constantes. Esto es lo mismo que afirmar que los beneficios extraordinarios se anulan.

En tal posición, todavía se podría incluir la "actividad empresarial" como un factor más recibiendo un beneficio normal como retribución de su productividad marginal<sup>28</sup>, no vulnerando por lo tanto el teorema del agotamiento del producto (teorema de Euler en términos puramente matemáticos). Sin embargo, esta solución lleva a la imposibilidad de que en el mínimo de la curva de costes medios, existan rendimientos físicos constantes, pues en este costo ya van incluidos los beneficios normales y si estos son positivos, la producción para la cual el costo medio está en un mínimo es mayor al correspondiente al punto en el cual se han agotado las economías de escala. Esto es lo mismo que afirmar que para que existan beneficios positivos, las empresas deben de encontrarse en el tramo creciente de los costes unitarios.

Por otra parte, la inclusión de los beneficios normales dentro de los costes unitarios, hace que las predicciones que el modelo de competencia perfecta pueda for-

(28) Dejando aparte la cuestión de que no tiene sentido hablar de productividad marginal de un input que es fijo. Una empresa tiene un solo empresario y si puede variar este ya no tiene sentido hablar de rendimientos decrecientes para explicar el tramo creciente de la curva de costes medios. Por otra parte, no es sencillo dar un tratamiento formal al concepto de actividad empresarial. La Sra. Robinson en "El teorema de Euler y el problema de la distribución" reproducido en Breit, W y Hochman, H, Microeconomía, Interamericana, Mexico 1973, considera tres métodos: 1) Postular que no existe una función específica de toma de decisiones por el empresario, 2) Cada empresa posee una unidad indivisible de actividad empresarial cuyo precio de oferta es independiente de la cantidad de producto que controla y 3) Hay una función empresarial de toma de decisiones, según la recompensa que obtenga. Obviamente en los dos primeros casos no hay nada que pueda denominarse producto marginal de la actividad empresarial para la empresa. La solución restante, incumple las condiciones de Scitovsky para que un empresario maximice los beneficios.

mular sobre el equilibrio a largo plazo sean en gran medida tautológicos. Los costes en este caso tenderán a igualarse con el precio, y no al contrario como predice la teoría, por lo que la condición de equilibrio de que el precio deba ser igual tanto al coste marginal como al medio no será explicativa del comportamiento de la empresa sino una consecuencia de una definición correcta de los costes de producción.

La explicación subyace en que los beneficios extraordinarios, la diferencia entre ingresos y costes, se derivan de la presencia de un factor especializado más eficaz para la empresa que lo posee que para sus competidoras, lo que resulta en unos costes medios menores. Por consiguiente, tales beneficios serán extraordinarios en un sentido comparativo con respecto a las empresas que no poseen dicho factor, caso de pagarse la misma retribución que a los menos eficaces. Sin embargo, este input más productivo tendrá un valor superior al de los otros similares de naturaleza pero de menor productividad, por lo que su retribución real será mayor. Si se le paga esta, el coste medio tenderá a igualarse al precio.

Si el empresario es el input especializado dentro de cada empresa, de forma que dada la técnica y los otros inputs que se supone que se conocen y están disponibles para todas las empresas que componen un mercado de competencia perfecta, su retribución es el fenómeno que motiva este carácter errático de los costes. Por lo tanto, en situaciones de equilibrio a largo plazo, con certidumbre e información completa, la única explicación para su existencia es la presencia de estos factores diferenciales en poder de las unidades de producción.

## B-2) Desequilibrio

Si la información fuese completa, siempre se conocerían los precios que clarificarían los mercados y los planes económicos de los distintos agentes se cumplirían en su totalidad. Sin embargo, esta certidumbre acerca del curso futuro de los eventos se rompe cuando la información es incompleta. Esta es una característica de todos los sistemas dinámicos por lo que el marco real en el cual se inscriben todas las acciones es un contexto caracterizado por la incertidumbre y, como consecuencia, el desequilibrio.

Esto es lo que hace aparecer el riesgo, es decir, la posibilidad de que surja un resultado desfavorable de una acción emprendida y, consiguientemente, la posibilidad de obtener por parte de la empresa beneficios o pérdidas extraordinarios a partir del momento en que los planes no se cumplen ya que no se puede planear con anticipación exactamente la cuantía de las magnitudes económicas relevantes.

Si lo anterior es correcto, el beneficio real será la diferencia entre los rendimientos esperados de una determinada actividad productiva (rendimientos *ex ante*) y los conseguidos realmente *ex post*. En este caso, si todas las retribuciones a los factores productivos fuesen variables, si a estos se les recompensara de acuerdo con el resultado de la actividad productiva, el beneficio, de acuerdo con el sentido tradicional del término como diferencia entre ingresos y costes, sería nulo, no existiría. No obstante, en el sentido aquí definido, seguiría existiendo, pero no sería identificable como un componente específico de la distribución de la renta, sino que iría



subsumido en los desembolsos correspondientes a pagos del trabajo, tierra y capital.

Indudablemente esto es una postura algo alejada de la realidad. Hay inputs cuya remuneración es fija, independientemente del resultado de la empresa, siendo su cuantía determinada por contrato y otros (s) cuya retribución es residual; no está determinada a priori sino que está en función de lo que se obtenga de la actividad productiva. Podría parecer que a esta parte le corresponde el beneficio. Sin embargo, esta situación no es radicalmente distinta de la anterior, y el "beneficio" sigue formando parte de todas las categorías de renta.

La razón estriba, ya que todos los inputs no pueden tener sus pagos fijos por contrato debido a la presencia de la incertidumbre, en que aquellos cuya retribución es residual reciben el resultante de la actividad una vez que se han pagado a todos los factores fijos, pero esto no representa una clase distinta de retribución. El rendimiento de los inputs que tienen fijada su retribución, incluyen beneficios positivos o negativos según éste hubiera sido menor o mayor que el que hubieran obtenido si todos los pagos se hubiesen efectuado a posteriori. En último término, aquel que toma las decisiones, empresario, si sobrevalora el futuro debido a que sus expectativas son demasiado optimistas, contratará factores a un mayor precio que el que habría resultado de haber tenido conocimiento perfecto, por lo que parte de sus beneficios se han traspasado a los poseedores de los otros inputs.

Las consecuencias de aceptar las ideas de Knight sobre el beneficio hace que el propio significado se desvanezca al entrar a formar parte de cualquier retribución a los factores como una parte residual a su remuneración.

Este cambio de óptica sin embargo, tiene una serie de ventajas sobre la visión tradicional, ya que permite tomar en consideración fenómenos que de otra forma quedaban fuera del modelo convencional al no permitir una integración fácil en el esquema básico.

Sin ánimo de agotar todos los casos posibles, se pueden citar, en primer lugar, el no constreñir innecesariamente toda la gama posible de motivaciones empresariales a la mera maximización de beneficios. Debido a que es la incertidumbre la que da lugar a los mismos, según sea la aversión al riesgo de los distintos empresarios, estos elegirán desde una vida tranquila a la búsqueda de una mayor diverificación productiva como medio de eliminarlo en el mayor grado posible. Obviamente, quedan abiertas las puertas a que estos puedan perseguir el fin que crean más conveniente según sean sus expectativas del futuro, hecha la salvedad, indicada anteriormente, que si la competencia entre ellos es muy fuerte ser verán limitados en sus aspiraciones por la presión de los demás. Sin embargo, esto no es lo mismo que aceptar, con base a la competencia, la maximización de beneficios como único fin. Por otra parte, no parece que las economías modernas se caractericen por la existencia de una gran competencia como demuestra la extensión de fijación de precios por el principio del coste total dada la extensión de los mercados oligopolísticos.

En segundo lugar, la incertidumbre permite tener en cuenta el uso de acuerdos entre las empresas para eliminar las contingencias desfavorables así como la construcción de equipos con un alto grado de flexibilidad para poder hacer frente a los cam-

bios en la demanda sin excesivos costos, la constitución de stocks y el hecho de la influencia del volumen planeado de la producción sobre el costo, etc. Por último, como se indica posibilita la inscripción de los desarrollos de la teoría de los derechos de propiedad en el corpus teórico, pues ahora se pueden considerar a las instituciones sin ánimo de lucro junto a las sociedades anónimas, lo que antes estaba vedado por la propia hipótesis de maximización de beneficios.

### C) Conclusiones

Tal como se expuso en la introducción al presente artículo el objetivo del mismo era exponer las dudas que se manifestaban en cuanto a la aplicabilidad del supuesto de maximización de beneficios. En este contexto, se han explicitado los supuestos adicionales que se requerían para que tuviera validez así como su poca credibilidad. En concreto, se ha mostrado como han ido parejos e influyéndose mutuamente, dicho supuesto y el olvido al que sumió la teoría neoclásica a la empresa, no investigándose el proceso de toma de decisiones en el interior de la misma, por lo que era lógico enfatizar el supuesto de maximización por la presión de la industria.

Al mismo tiempo, la ampliación del análisis marginalista gracias a la literatura reciente de los derechos de propiedad, ha evidenciado que el comportamiento racional del empresario puede adoptar una pluralidad de formas en adición a la búsqueda de beneficios. Será papel ahora de la teoría el sistematizar como las distintas formas de asignar los derechos de propiedad influyen y alternan las predicciones convencionales, poniendo el centro de interés en la empresa y no la industria. Para esta finalidad el camino más fructífero parece ser el ampliar la función objetiva del empresario, ya que la inclusión de nuevas variables, en adición a los beneficios, incrementa el poder predictivo de los modelos haciéndolos más cercanos a la realidad.

Llegando a este punto, es interesante plantearse el por qué de la pervivencia del concepto de maximización de beneficios y la asimilación del principio de racionalidad a dicho concepto. Algunas de las razones ya se han avanzado anteriormente y, en adición, es conveniente resaltar que gran parte de su longevidad reside en que no hay un sustituto apropiado que sea aceptado mayoritariamente.

Por otra parte, a pesar de la ambigüedad del concepto "beneficio" —siempre tiene un componente residual que no puede maximizarse por adelantado— lo que es pertinente a efectos teóricos en su poder explicativo. En este sentido, no cabe duda, que con gran economía de medios, es decir, con simplicidad, el supuesto de maximización de beneficios cumple adecuadamente dicha finalidad. En otras palabras, y en un plano más general, el principio de racionalidad implica que el empresario,

ante diversas alternativas, es capaz de construir con las mismas un orden de preferencias consistente y elegir ante las disponibles aquella preferida. Por lo tanto, lleva aparejado dicho principio la idea de maximización de alguna alternativa. Lo que cabría discutir es si necesariamente maximiza los beneficios asociados con cada posible curso de acción o, por el contrario, lo relevante es un índice de preferencias.

A priori, no hay ninguna razón para presuponer que lo primero sea siempre lo relevante y la pluralidad de hipótesis alternativas lo confirma. Sin embargo, lo que hay que plantearse es si las diferencias en el poder predictivo de los diversos modelos son lo suficientemente significativos como para "compensar" la substitución del principio de maximización de beneficios por otro alternativo que plantee problemas adicionales de información sobre como se toman las decisiones en el seno de las empresas.

A este respecto, la respuesta es negativa. En el mundo real el grado de discrecionalidad por parte de los managers para proseguir otros objetivos distintos es más pequeña que lo que a primera vista podría parecer. En primer lugar, el mercado de capitales sancionará cualquier desviación de la pura maximización de beneficios. En los mercados de oferta fija, como la bolsa de valores, cualquier transacción afectará el precio de cada acción de una forma más que proporcional al total de las acciones intercambiadas. De esta forma cuantas más acciones se vendan, reflejo del desacuerdo de los propietarios acerca de los beneficios obtenidos, más bajará el precio por acción de esa empresa con respecto a las otras. Esto pone un límite al poder de los managers, máxime si sus ingresos presentes y futuros están relacionados con su actuación pasada y presente. En segundo lugar, si esta obteniendo menos beneficios que los que se consideran "normales" siempre está el riesgo, por el fenómeno del "holding", que sea apartado de la dirección de la empresa. Por tales motivos, las divergencias entre los resultados previstos por los diversos modelos alternativos de la empresa, son más importantes en un plano teórico de lo que sucede en la realidad.

Por todo ello, la asimilación del principio de racionalidad con la mera maximización de beneficios parece justificable y ha posibilitado su permanencia a pesar de todas las críticas que se pueden efectuar al mismo, reflejadas, en parte en el presente artículo.

*Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Barcelona.*